

EL ESPACIO DE LOS SALARIOS EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ EN MÉXICO. ¿VENTAJA COMPETITIVA?

Dr. Jaime Linares Zarco¹

RESUMEN

El objetivo del presente ensayo consiste en analizar la importancia que tienen los ingresos y las percepciones de la clase trabajadora en general, y de los obreros en la industria automotriz en particular, en la creciente productividad del sector, nivel de exportaciones y captación de nuevos capitales en calidad de inversión extranjera directa en México.

Se busca evaluar los principales factores económicos que han atraído una mayor inversión de las grandes firmas automotrices de clase mundial, provenientes de Asia, Europa, Canadá y los E.U.A. principalmente, en el marco del TLCAN.

La idea central consiste en analizar la importancia de un factor de la producción, como lo es la mano de obra especializada, castigada con una política económica de contención salarial, se ha convertido en la principal ventaja competitiva que tiene nuestro país para reducir costos de producción y atraer mayores flujos de I.E.D., a expensas de provocar un mayor empobrecimiento de la clase trabajadora nacional, que ya está considerada como una de las peor pagadas del mundo.

Conceptos clave: Salarios, industria automotriz y ventajas competitivas.

Conceptualización del espacio urbano

Para desarrollar cualquier actividad económica, política, social, ecológica y humana en general, implica considerar el territorio geográfico, puesto que el desarrollar las actividades agropecuarias, extractivas, manufactureras, comerciales y de los servicios, en donde laboran miles de trabajadores, implica disponer de un espacio territorial adecuado que sirva de soporte para la generación de la riqueza.

Según Lefebvre y Giddens, el espacio se concibe como una dimensión de los procesos económicos que se construye socialmente (Lezama, 1998, 383), al ser un elemento, tanto de las fuerzas productivas y de los medios de producción, que permiten la elaboración de bienes y servicios; además del escenario donde se realiza la lucha de clases, al ser parte de las relaciones sociales de producción.

Por su parte, H. Richardson, señala que el desempeño de la actividad económica en el espacio geográfico genera la creación de nodos de concentración económica que forman áreas de influencia a su alrededor, es decir forman regiones nodales, lo cual implica incorporar en su explicación el espacio. (Asuad 2014, 313)

Para los fines del presente escrito, el espacio urbano se definirá como el soporte territorial donde se expresan las relaciones sociales de producción, como resultado del desempeño de diversas actividades económicas.

¹ Dr. Jaime Linares Zarco. Profesor de Carrera Titular "B" de tiempo completo definitivo. FES Aragón-UNAM.
Correo electrónico: jlinares112@yahoo.com.mx.

La ciudad como fuerza productiva en el capitalismo

Históricamente el desarrollo del capitalismo está asociado al desarrollo de las ciudades, las cuales constituyen por sí mismas, una poderosa fuerza productiva, al concentrar población, capital comercial e industrial, centros educativos donde se generan conocimientos científicos y tecnológicos, áreas administrativas, políticas y de servicios, además de grandes nodos de comunicaciones y transportes; todo ello como un reflejo del grado de especialización y de centralización que alcanza la ciudad globalizada en el capitalismo contemporáneo a expensas de la desconexión local tanto física como socialmente. (Castells 1999, 438).

La aglomeración urbana es la expresión territorial de las propias contradicciones del desarrollo del capitalismo. Para Castells la ciudad es definida como un producto social que resulta de la pugna entre valores e intereses divergentes. La ciudad, territorio propicio a la diversidad, ha creado también una multiplicidad de formas de conflicto social y su modelación y significación aparecen como la síntesis de esa disputa, en la que participan aquéllos que, además de padecerla, se proponen su apropiación o su transformación. (Lezama 1998, 387)

Para Hirsch, la ciudad constituye una unidad administrativa al borde del caos, la cual está integrada por diversos mercados, tanto del suelo, vivienda, transporte y servicios públicos, entre otros. (Hirsch, 1977, 28)

Caracterización del territorio en la globalización

En lo general se puede asegurar que la globalización constituye un nivel históricamente determinado de internacionalización del capital, que se traduce en una reconfiguración del espacio geoeconómico, que descansa en una nueva estructura y dinámica del conjunto de las relaciones internacionales. (Dabat 1999, 13)

La internacionalización del capital también comprende la reestructuración del capitalismo contemporáneo, al sustituir la política económica del Estado interventor que se basaba en una política de corte keynesiano, por un Estado facilitador cuyos fundamentos provienen de la política neoliberal, en donde el mercado predomina sobre los intereses del Estado y de la población en general. La creciente interdependencia económica mundial que ha tenido la globalización económica se sustenta en los eslabonamientos productivos establecidos por la mayor competencia económica y la disputa por el mercado mundial, tanto en el comercio y los servicios, en la recepción de inversión directa que se traduzcan en mayores ingresos y empleos, además de la llegada de grandes complejos productivos en donde las empresas multinacionales tienen mayor protagonismo.

La aplicación de la política neoliberal ha generado grandes desajustes en la estructura económica de todos los países, en México se han agudizado la crisis agropecuaria, la degradación ambiental, el rompimiento de las cadenas productivas ante la creciente competencia internacional, la eliminación de los mercados tradicionales y los cambios de la composición demográfica en su vertiente territorial, entre otros; además de la modernización ciertas áreas de la ciudad que sean más rentables para el capital, tanto nacional como extranjero, quedando en la postración el resto de la urbe.

El resultado del avance de la globalización y de la política neoliberal sobre el territorio, ha sido la presencia de grandes ciudades modernas contra ciudades pobres y rezagadas; así como regiones prósperas y exportadoras, frente a regiones atrasadas y en la pobreza extrema; además de ciudades modernas e industrializadas, contra ciudades poco competitivas y estancadas, o bien, municipios con un sistema eficiente en la recaudación de ingresos fiscales, frente a municipios endeudados más

dependientes de los recursos presupuestales federales; todo lo anterior, producto de una política urbano-regional que durante décadas ha promovido el gobierno federal, al concentrar la mayor parte de los recursos presupuestales, en las capitales estatales, o en los municipios que históricamente cuentan con alguna ventaja competitiva: agropecuaria, minera, hidrocarburos, manufacturera, comercial, turística y de servicios, en perjuicio del resto del territorio; e incluso sometidos a la volatilidad de los mercados y la fluctuación de los precios internacionales de las materias primas.

Niveles salariales en México

Los bajos ingresos salariales que predominan en México desde hace más de dos décadas, se han convertido en uno de los principales factores que han atraído las inversiones de las grandes empresas transnacionales que operan en el mundo.

Adicionalmente existen otros factores que les atraen a los inversionistas extranjeros como los 13 tratados o acuerdos de libre comercio que nuestro país tiene con casi 60 países del mundo, la mano de obra productiva y especializada con que cuenta México, además de la cercanía geográfica que tenemos con el principal mercado de trabajo del mundo capitalista, como lo es E.U.A.; así como el bajo costo de la mano de obra mexicana, sigue siendo el principal atractivo de inversión, porque significa bajos costos de producción, elevado nivel de productividad y cuantiosas ganancias.

Cuadro 1. Ingresos en rangos de salarios mínimos de la población ocupada, total nacional

(Millones de trabajadores y porcentajes)

NIVEL DE INGRESOS	1994	%	2000	%	2005	%	2010	%	2015	%	2017	%
Hasta un salario mínimo	6.6	19.5	6.1	15.9	5.8	13.5	5.7	12.4	7.6	14.7	7.9	14.9
Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	10.6	31.3	10.8	28.2	9.3	21.7	10.4	22.6	12.6	24.4	14.2	26.9
Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	5.0	14.8	7.0	18.3	8.5	19.8	9.8	21.3	10.5	21.1	10.5	19.9
Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	3.2	9.4	5.3	13.9	8.2	19.1	7.9	17.2	6.6	14.3	6.6	12.5
Más de 5 salarios mínimos	2.4	7.1	4.0	10.5	4.7	10.9	3.8	8.2	2.4	6.2	2.4	4.5
No recibe ingresos	4.6	13.6	3.7	9.7	3.8	8.8	3.8	8.2	3.4	6.9	3.4	6.4
Población ocupada	33.8	100	38.2	100	42.8	100	45.9	100	52.8	100	52.8	100

*Nota: Debido al redondeo la suma de los totales puede no corresponder al 100%

Fuente: INEGI

Ejemplo de lo anterior, lo vemos en el cuadro 1, en donde destaca el aumento del grupo de trabajadores que obtenían hasta un salario mínimo, al pasar de 6.6 a 7.9 millones de trabajadores; sucediendo lo mismo con los que obtenían más de 1 y hasta 2 salarios mínimos, quienes pasaron de 10.6 a 14.2 millones de trabajadores; aunque en términos porcentuales su participación disminuyó del 19.5% al 14.9% en el primero caso, y del 31.3% al 26.9% en el segundo caso, respectivamente durante el periodo de 1994-2017.

Caso contrario lo vemos entre aquellos trabajadores cuyos ingresos se localizan en los rangos salariales de más de dos y hasta tres salarios mínimos quienes crecieron en forma absoluta de cinco a 10.5 millones de trabajadores; al igual que el rango de quienes obtuvieron más de tres y hasta cinco salarios, quienes se duplicaron de 3.2 a 6.6 millones de trabajadores; ocurriendo lo mismo en cifras relativas, al pasar de 14.8% al 19.9% en el primero rango, mientras que el segundo grupo creció del 9.4 al 12.5%, respectivamente durante el lapso estudiando.

Finalmente destacan los trabajadores cuyos ingresos superan los cinco salarios mínimos quienes al mantenerse estancados en 2.4 millones de trabajadores vieron reducida su participación porcentual del 7.1% al 4.5%; ocurriendo lo mismo a la población que no recibe ingresos, al disminuir de 4.6 a 3.4 millones de trabajadores lo que significó una reducción porcentual del 13.6% al 6.4% entre 1994 y 2017.

Sin lugar a dudas los bajos salarios prevalecientes en nuestro país, también han significado bajos niveles de desempleo que se combinan con elevados niveles de subempleo y mayor crecimiento de la economía informal.

Cuadro 2. Remuneraciones pagadas en la industria manufacturera (2010=100)

Año	Nominal	Real	Variación real
1994	77.78	407.17	
2000	218.27	352.83	-13.3
2005	303.77	386.17	9.5
2010	380.52	389.43	0.8
2015	461.82	395.80	1.6
2017	500.23	397.67	0.4

Fuente: Presidencia de la República, 5° Informe de Gobierno, Anexo, 2017

Si analizamos las remuneraciones pagadas a los obreros que laboran en la industria manufacturera del país, destacan los contrastes entre el ingreso nacional que se ha mantenido a la alza, contra el ingreso real que ha visto disminuir su valor, al pasar de 407.17 a 395.80 pesos por día, lo cual ha significado una pérdida del 1.4% en términos reales en el periodo estudiado (ver cuadro 2)

Remuneraciones en el sector manufacturero en el mundo

Tal y como ya fue señalado, la política de contención salarial que se ha aplicado en México desde que se puso en marcha el TLCAN en 1994, ha sido el elemento clave para atraer inversión foránea, a costa de abaratar los costos de la mano de obra, que labora en la industria manufacturera en el país.

Cuadro 3. Remuneraciones en la industria manufacturera por países seleccionados, 2007-2016

Año	Japón	Canadá	E.U.A.*	Francia*	Chile*	México
2007	19.1	20.2	17.3	13.8	3.1	2.5
2008	21.6	20.7	17.8	15.3	3.4	2.6
2009	23.2	18.4	18.2	14.6	3.4	2.3
2010	24.9	21.2	18.6	14.3	3.8	2.5
2011	27.3	22.8	18.9	15.7	4.3	2.6
2012	27.3	23.2	19.1	14.9	4.6	2.6
2013	22.1	22.6	19.3	15.7	4.8	2.8
2014	20.4	21.2	19.6	15.9	4.5	2.8
2015	17.9	19.1	19.9	13.5	4.2	2.4
2016	18.8	18.4	20.3	13.3	4.1	2.2

*Nota: Para Japón y Canadá los ingresos corresponden a remuneraciones, mientras que en el resto de los países corresponden a salarios.

Fuente: Presidencia de la República, 5° Informe de Gobierno, Anexo, 2017

Lo anterior se comprueba al comparar las remuneraciones que se pagan en la industria manufacturera de México y en diversos países del mundo, en donde destaca que mientras que en los E.U.A. prevalecía un pago de 20.3 dólares por hora, seguido por Japón con 18.8, Canadá con 18.4 y Francia con 13.3; en México se pagaba un salario dos veces menor con 2.2 contra 4.1 dólares por hora que se pagaba en Chile en 2016.

Los bajos costos laborales que prevalecen en la industria manufacturera de México también se han visto impactados por la creciente devaluación del peso frente al dólar, el cual se depreció en 212.3%, al pasar de un valor de 6.00 hasta 18.74 entre 1994 y 2016 respectivamente.

Aunado a la política de contención salarial y la devaluación del peso ante el dólar, en materia fiscal encontramos que la baja tasa de impuestos que se aplica al trabajador mexicano reduce sus costos laborales, incrementa su productividad y por ende, también la ganancia de los capitalistas aumenta.

Cuadro 4. Nivel de ingresos y de impuestos pagados por algunos miembros de la O.C.D.E., 2017

País	Ingresos promedio anual por trabajador	Impuestos % de los ingresos
Bélgica	50,545	40.5
Alemania	63,551	39.9
E.U.A.	52,998	26.0
Canadá	40,983	22.8
Japón	52,946	22.3
España	40,451	21.1
Suiza	70,835	16.9
Corea	50,505	14.5
México	12,730	11.2
Chile	22,616	7.0
Promedio OCDE	43,791	25.5

Fuente: O.C.D.E., Impuestos salariales, 2016.

Ello se comprueba al efectuar un comparativo en el nivel de ingresos y del porcentaje del pago de impuestos que pagan los trabajadores de algunos miembros de la O.C.D.E.; así por ejemplo mientras que en Bélgica, Alemania y los E.U.A., se obtenían los mayores ingresos promedio por trabajador al año, también se aplicaban las mayores tasas de impuestos a los ingresos, al registrar el 40.5%, 39.9% y 26% respectivamente; en contraste, en Corea, México y Chile se aplican las menores tasas de impuestos al ingreso, del 14.5% 11.2% y 7%, respectivamente, en 2017.

Antecedentes de la industria automotriz en México

Los inicios de este sector en México se remontan hacia el año de 1921 cuando se estableció la ensambladora Buick y posteriormente la planta Ford en 1925. Una década después se localizó también la firma General Motors en 1935, seguida por la empresa Chrysler (Fábricas Automex) en 1938. La llegada de estas firmas multinacionales obedeció a diversos factores que nuestro país reunía, tales como la reducción en los costos de producción debido principalmente a los bajos salarios, costos de transporte bajos, expectativas de monopolizar el mercado mexicano, entre otras.

La llegada de dichas empresas automotrices coincidieron con la crisis económica mundial de 1929, que motivaron a impulsar el modelo industrializador por sustitución de importaciones (ISI) desde el gobierno de Lázaro Cárdenas, mediante el cual se sentarían las bases para desarrollar una industria básica que produjera bienes de consumo final y duradero, en donde entran los automóviles; industria que al generar mayores empleo e ingresos, pronto se convertiría en un sector dinámico y protagónico en el crecimiento económico del país.

Imagen 1. Planta automotriz



Fuente: DarikNews, 2015 <https://dariknews.bg/novini/liubopitno/1-oktomvri-avtomobilyt-ford-t-e-pusnat-v-prodazhba-1507525>

Durante la vigencia del modelo (ISI), ocurren dos hechos de notoria importancia; el primero lo constituye la creación de la compañía de capital mixto (American Motors y gobierno mexicano) Vehículos Automotores Mexicanos (VAM), quien estableció sus principales plantas de producción en el Distrito Federal, así como en Lerma, Estado de México. El segundo hecho se refiere al decreto que promulga el

gobierno de López Mateos en 1962, el cual prohibía la importación de vehículos automotores a México a partir de septiembre de 1964,² con lo cual de las 44 firmas automotrices existentes, quedaron fuera del mercado mexicano casi la mitad. (Cázares 2 de abril 2013, 7C).

Dicho decreto tenía como objetivo principal el fortalecimiento del mercado interno, por ello incluía restricciones a la participación de la inversión extranjera en las empresas de autopartes (40% como máximo), la prohibición de importar vehículos y de autopartes y fijar en un 60% el contenido mínimo local para los vehículos fabricados nacionalmente, y la producción de autopartes en empresas terminales, además de las cuotas de contenido local en automóviles; todo ello con el fin de promover la industria nacional.

Transcurridas más de cuatro décadas, como resultado del agotamiento del modelo ISI y la entrada en vigor del modelo orientado al mercado externo (neoliberalismo), la mayoría de estos decretos dejaron de tener vigencia, al producirse la apertura económica y la liberalización comercial desde mediados de la década de los ochenta del siglo XX. Sin embargo, la primer medida se produjo antes al reducir el contenido mínimo nacional, así como obligar a las empresas del ramo a exportar el equivalente al 30% del valor total de su producción en 1972, pero debido al grado de obsolescencia de la industria nacional, aunado al cierre de fronteras, las medidas implementadas no tuvieron efectos positivos.

En el marco de la crisis económica y la devaluación del peso del año anterior, en 1977 el gobierno publicó un nuevo decreto que buscaba ya no proteger e impulsar el mercado interno, sino por el contrario, orientarse al mercado externo, con una industria automotriz caracterizada por su alta competitividad, por ello se permitió a partir de entonces la inversión extranjera en este ramo como máximo al 50%; situación que se agravó con la crisis económica de 1981-1982.

Paralelamente a la aplicación de medidas de corte neoliberal, hacia principios de la década de los ochenta, se introdujeron aún más reducciones respecto al contenido mínimo de los vehículos, y el gobierno vendió las acciones que poseía de las compañías Renault y VAM, así también conviene destacar que algunas de las firmas estadounidenses que buscaban reducir sus costos frente al mercado japonés se instalaron en la frontera norte de México, particularmente en los estados de Baja California Norte, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas y Sonora, con ello la transferencia de tecnología jugó un papel importante en el sector y permitió contrarrestar el elevado grado de obsolescencia industrial, así como en la modernización y sistematización de los procesos de trabajo y en los mejores salarios que percibían los trabajadores de las nuevas plantas automotrices construidas durante el periodo de 1980-1986; sin embargo estas acciones no fueron suficientes para contrarrestar la balanza comercial deficitaria que el sector automotriz venía arrastrando desde finales de la década anterior.

Para 1989, dado el escenario adverso que enfrentaba la industria automotriz y los inicios de la globalización económica, se emite el Decreto para la Modernización y Promoción de la Industria Automotriz donde los ejes rectores eran la desregulación económica así como la aceleración del ritmo de las inversiones en el país, este decreto autorizaba la importación de vehículos nuevos siempre y cuando su balanza comercial fuera positiva, esta restricción había estado vigente desde 1964; con este hecho la venta de vehículos nuevos importados aumentó de forma considerable; para 1991 el 15% de los vehículos vendidos fueron importados mientras que para 1993 la cifra se incrementó a 30%. (Vicencio, 2007, 213-221)

² Durante esta década, se emite el primer decreto automotriz con el objetivo de fortalecer dicha industria hacia el mercado interno, para este entonces la industria automotriz ya estaba concentrada fundamentalmente en estados como Puebla, Morelos y Estado de México y cabe destacar, para esta fecha menos del 20% de los componentes de los automóviles, eran de origen nacional.

Con la entrada en vigor del TLCAN se permitió la inversión extranjera en el sector del 100%, así como la importación de diversos componentes que la industria requería, reducción de aranceles a la mitad y del contenido nacional de los automotores: 34% para 1993, 29% para 1998 y 0% para 2004. Desde entonces, la industria automotriz ha tenido una gran evolución hasta ver crecer su importancia en la economía nacional, al seguir atrayendo mayor capital extranjero, además de generar mayores ingresos y empleo, hasta llevar a México a convertirse en el sexto productor y exportador automotriz en el mundo.

Cuadro 5. Indicadores económicos de la industria automotriz en México, 1994-2014 (porcentuales)

Participación de la Industria Automotriz en el PIB	1994	1999	2004	2009	2014	2016
Porcentaje respecto al PIB	1.9	2.7	2.2	1.7	3	2.9
Porcentaje respecto al PIB manufacturero	10.9	12.8	11.9	10.4	16.9	17.6
Exportaciones de la industria automotriz	1.3	4	3.8	3.8	6.5	6.8

Fuente: Estadísticas a propósito de la industria automotriz (2014)

Desde la puesta en marcha del TLCAN en 1994, México se ha orientado decididamente al mercado externo en la producción de vehículos automotores, situación que se refleja en la evolución que han mostrado sus principales indicadores durante los últimos veinte años, en donde destaca su ascendente contribución al PIB general y manufacturero, así como un mayor porcentaje en el total de exportaciones, con respecto a las exportaciones petroleras; aunque también en la tabla anterior se observan los impactos que han tenido en el sector automotriz, tanto la crisis de 1994 y la más reciente del 2009.

Al iniciar el siglo XXI, el ejecutivo federal promulgó un decreto industrial en 2003, con el propósito de apoyar la competitividad de la industria e incentivar la llegada de nuevas firmas automotrices al país. De esta manera, algunas de las grandes armadoras mundiales tanto de vehículos pesados como de vehículos ligeros, tales como: Marco Polo, Nissan, General Motors, Toyota y recientemente la firma coreana KIA se establecieron en diversas entidades como lo son Aguascalientes, Guanajuato, Baja California y Nuevo León. De esta manera, en la actualidad las empresas que conforman la industria automotriz en México se encuentran asentadas en 22 de las 32 entidades federativas del país.

Durante los años siguientes el sector automotriz ha seguido incrementando sus actividades y por supuesto, en el mapa anterior, destaca la mayor concentración de plantas e industrias de autopartes en el norte y centro del país, y una escasa o nula presencia en el sur del país.

Como puede apreciarse en el cuadro 6, esta actividad económica es sumamente sensible a los ciclos económicos, por lo que en el año 2009 todos los países sin excepción alguna experimentaron grandes descensos en su producción, lo que permite apreciar el inconveniente que significa que esta actividad manufacturera sea uno de los principales ejes de desarrollo de las economías modernas; hacia 2013

México ocupa el octavo lugar en la escala mundial dentro de los principales productores de vehículos automotores; pero a partir de 2015 se ubica ya, en séptimo lugar mundial.

Cuadro 6. Principales productores de vehículos en el mundo 2007-2013

(millones de unidades)

País	2007	2009	2011	2013	2015	2017
1° China	7,278	12,817	18,418	22,116	24,503	29,015
2° E.U.A.	11,292	5,290	8,653	11,045	12,100	11,189
3° Japón	11,484	9,637	8,398	9,630	9,278	9,693
7° México	2,022	1,504	2,558	3,052	3,565	4,068
9° Brasil	2,611	3,074	3,406	3,740	2,429	2,699

Fuente: Organización Internacional de Constructoras de Automóviles

El sector automotriz en la actualidad

Conforme a los resultados del Censo Económico 2014, la producción del sector se ha concentrado principalmente en siete entidades federativas: Sonora, Coahuila, Puebla, Estado de México, Guanajuato, Nuevo León y Aguascalientes, quienes concentran los mayores porcentajes de la producción a nivel nacional, al generar conjuntamente el 84.2% de la producción total de automóviles y camiones del país y brindar empleo al 75.3% de las personas ocupadas en esta actividad. (INEGI-AMIA 2016, 19).

En el ámbito nacional, Sonora es el principal estado que destaca en la producción al concentrar el 16.2% de ésta, seguida de Coahuila que participa con el 15.9%, Puebla contribuye con el 13.6% de dicha producción, le sigue muy de cerca el Estado de México con 12.7%, Guanajuato 10.4%, Nuevo León 8.6%, Aguascalientes 6.8% y el resto suman el 15.8%.

Por su parte, la industria de autopartes en el país también ha adquirido un alto nivel de desarrollo; tan sólo en 2015 las empresas del ramo invirtieron 3 mil 339 millones de dólares, 69% más respecto al año anterior. Así pues, el negocio de autopartes representa ya el 24% de la Inversión Extranjera Directa en la manufactura en México para el año antes mencionado, además de que esta actividad genera empleo para 672,515 personas; el 90% de toda la industria automotriz. (*El Financiero* 24 de mayo de 2016, p. 18).³

A nivel nacional, este sector está conformado por 2,400 empresas (donde 1,400 son proveedoras directas de las armadoras), de las cuales sólo 35% son nacionales; entre las empresas nacionales que destacan en este sector están: NemaK, Kuo, Condumex, Gonher, LTH, Rassini, Bocar y Metalsa, las cuales elaboran desde gomas para espejos, frenos, muelles, suspensiones, hasta chasis y componentes estructurales. En cuanto al destino de su producción el 70% de ésta, está destinada a la exportación, aunque cabe destacar, las empresas de éste ramo se concentran en los estados de México, Puebla, Nuevo León, Chihuahua y Coahuila donde están instaladas el 43% de estas empresas.⁴

Adicionalmente, a ello hay que añadir las nuevas inversiones que han anunciado algunas armadoras en los últimos años, las cuales atraerán más empresas de autopartes. Tal es el caso de la firma Nissan que

³ A nivel mundial México se ha posicionado como la sexta nación en la manufactura de piezas para vehículos, por encima de Brasil, Canadá, India, Tailandia y República Checa. (INEGI: 2016)

⁴ Contrariamente entre 2013 a 2016 las entidades de Hidalgo, Jalisco y la Ciudad de México experimentaron migración de algunas de estas empresas.

inició operaciones en una nueva planta armadora localizada en Aguascalientes en 2013; Honda, VW y Mazda comenzaron operaciones en 2014 en Celaya Guanajuato; Audi y Kia comenzaron operaciones en 2016 en Puebla y N.L., respectivamente. (*El Economista*, 19/05/2016, p. 28).

Respecto a la orientación que sigue la producción, cabe destacar que Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones de México, con 68%; seguido de Canadá, con 8%; Brasil, 6% y Alemania, 5% principalmente⁵. (*Forbes*, 30 de mayo de 2014). En el mercado nacional las empresas con mayores ventas fueron Toyota con el 12% del total registrado durante 2013, seguida por Volkswagen y General Motors; ambas con el 11% de las ventas concentradas respectivamente (Carbajal M., et al, 2014 p. 22).

El empleo en la industria automotriz

La presencia y fortalecimiento de la industria automotriz en México, ha sido muy importante económicamente desde hace varias décadas, no sólo por su valiosa contribución a la inversión, producción y elevación en el PIB del país y de las entidades y municipios en donde operan, sino además por la gran derrama de ingresos y de empleos que se generan en torno a esta industria; ejemplo de ello se ilustra en el cuadro siguiente, en donde destaca la presencia de las armadoras en doce entidades de la república, cuyas plantas generaron 63 780 empleos en total conjuntamente, ello sin considerar los empleos directos e indirectos que también se generan en la industria de autopartes, además de los que se registran en el sector de vehículos pesados.

Analizados los datos por firma automotriz, observamos que la empresa Fiat-Chrysler es la que concentra el mayor número de trabajadores automotrices a nivel nacional al registrar el 24.9% del total de ocupados en el país, seguida muy de cerca por la alemana Volkswagen quien contribuyó con el 23.3% del total, perseguida a distancia por la empresa coreana recién instalada en México Kia con 11.1%, Nissan con 9.1%, Mazda 8.1%, Ford 6.1%, Audi 5.2%, General Motors 5.1%, Honda 3.5%, BMW 2.3 y Toyota 1.2%. De las cifras señaladas en la tabla destaca, que no necesariamente el número de empleos que genera cada empresa corresponde al número de plantas que tiene cada firma automotriz en el territorio nacional, puesto que en ello influyen otros factores diversos, como el nivel de inversión en los procesos productivos, el grado de automatización y robotización, la división del trabajo, etc.

Los salarios en la industria automotriz instalada en México ¿ventaja competitiva?

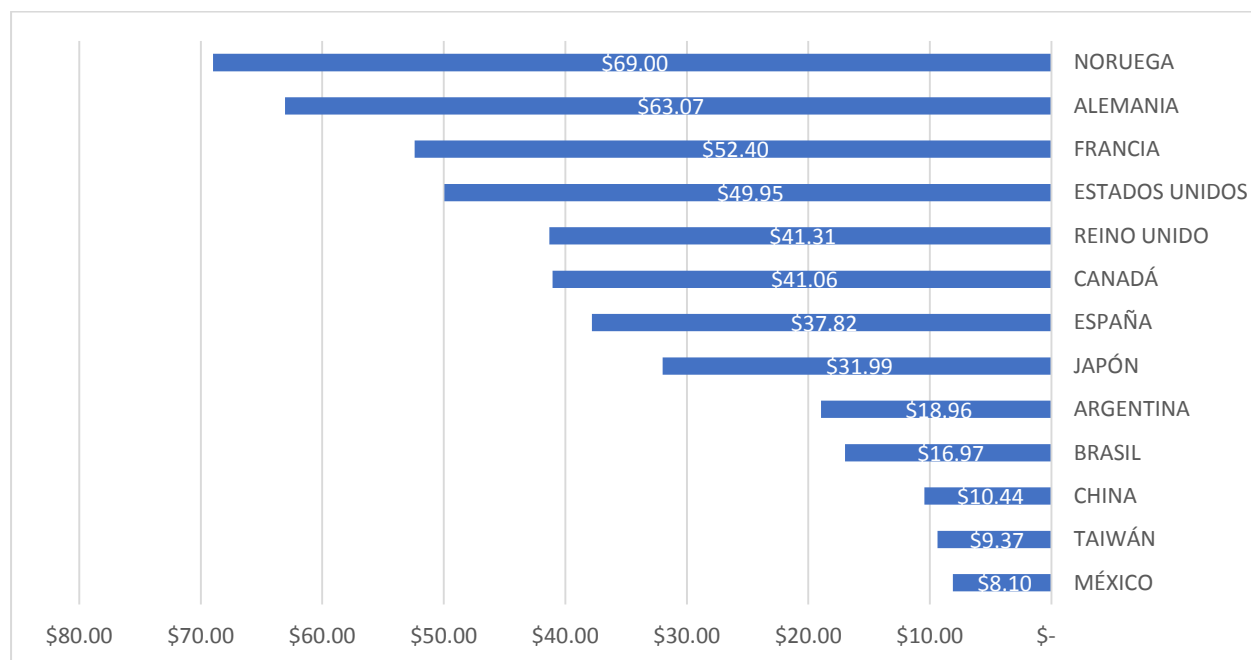
Indudablemente la llegada de cuantiosas inversiones a nuestro país, han sido producto de diversos factores y condiciones de producción que conjuntamente han constituido importantes ventajas competitivas en los recientes 24 años que lleva de vigencia el TLCAN.

Dichas ventajas han sido el principal soporte para que la industria automotriz instalada en México se haya ido consolidando, hasta convertirse en la séptima armadora en el ámbito mundial, situación que ha permitido elevar el protagonismo de esta industria en la economía de nuestro país, al pasar de representar el 1.9 al 2.9 con respecto al PIB general; además de incrementar su participación en el porcentaje del PIB manufacturero del 10.9 al 17.6%; así como aumentar su contribución en las exportaciones totales del país del 1.3% al 6.8%, entre 1994 y 2016.

Por todos es bien sabido que una de las principales ventajas competitivas que México ha construido en los últimos 24 años que tiene de vigencia el TLCAN, son los bajos salarios que perciben los obreros calificados de la industria automotriz, los cuales se han ubicado ya como los más bajos del mundo.

⁵ Las ventas al extranjero durante el último mes de 2013 sumaron 161,208 automóviles. (Secretaría de Economía: 2014)

Gráfica 1. Salarios en la industria automotriz a nivel mundial, 2015 (en dólares por hora)



Fuente: Elaboración propia con base en datos de INEGI y The Conference Board.

Al comparar los salarios de los trabajadores especializados que laboran en la industria automotriz en el mundo, destacan los elevados sueldos que perciben los obreros de Noruega, Alemania, Francia y los E.U.A. con \$69.00, \$63.07, \$52.40 y \$49.95 dólares por hora, lo cual contrasta con las bajas remuneraciones de los trabajadores de Brasil, China, Taiwán y México, con \$16.97, \$10.44, \$9.37 y \$8.10 dólares por hora, respectivamente, en 2015.

Sin embargo, la prevalencia de bajos salarios, si bien gradualmente se ha traducido en mayores niveles de producción y exportación, no han hecho crecer al mismo ritmo el empleo, lo cual, significa que la producción por trabajador está aumentando aún a expensas de reducir las fuentes de trabajo y los ingresos de los trabajadores.

El caso de la firma alemana BMW instalada recientemente en México es muy ilustrativo, al invertir mil millones de dólares para construir una planta en San Luís Potosí que ocupará a 1,500 trabajadores, para ello, ya negoció de antemano un contrato laboral con la CTM, avalado por la Secretaría del Trabajo, en donde se establece un salario inicial de un dólar por hora y un salario máximo de 2.53 dólares para trabajadores de la línea de ensamblado. (El Financiero, 5 de junio de 2017, 16)

Adicionalmente la firma de los “contratos de protección”, han provocado que los costos laborales del sector automotriz en México estén ubicados entre los más baratos del mundo, situación que ha atraído nuevas firmas coreanas, japonesas y alemanas, las que junto a las empresas de los E.U.A. aquí instaladas, han incrementado en un 543% el número de empleos automotrices al pasar de 122 mil a 785 mil durante el periodo 1994-2016, pero a expensas de pagar los salarios industriales más bajos del mundo. (El Financiero, 20 de febrero de 2017, 7).

Los empleados mexicanos de la línea de ensamblado ganan alrededor de una décima parte de lo que ganan sus homólogos de E.U.A.; entre 2006 y 2016 los salarios base de los obreros automotrices

subieron 20%, en cambio en China aumentaron 157% en el mismo lapso. (El Financiero, 7 de mayo de 2017, 16).

Perspectivas de los salarios en la industria automotriz instalada en México ante la renegociación del TLCAN

A más de 10 meses de haberse iniciado la renegociación del TLCAN entre México, Canadá y los E.U.A., los avances no son significativas y las pláticas se encuentran estancadas, mientras tanto la incertidumbre ha venido creciendo y las decisiones de nuevas inversiones se han venido posponiendo indefinidamente, hasta afectar a la producción y exportación, así como al ingreso y al empleo de la industria automotriz durante casi un año.

Las grandes firmas automotrices y las empresas proveedoras de autopartes han pospuesto sus inversiones y han mostrado mucha cautela ante la coyuntura que enfrenta nuestro país, en relación con las reglas de origen y de cómo será la cadena de proveeduría, pero sobre todo por la petición del gobierno de Trump para que México modifique el salario de los trabajadores hasta 16 dólares por hora de trabajo.

Adicionalmente el gobierno de Trump ha amagado con imponer un arancel del 25% a todos los vehículos y autopartes importadas, situación que aunada al gravamen del acero y el aluminio que impuso desde principios de junio del 25% y 10%, respectivamente, amenazan con concluir el TLCAN e iniciar una guerra comercial en la que saldrían afectadas también cientos de empresas estadounidenses y los consumidores, además se perderían miles de empleos en la Unión Americana, lo cual contravendrá las promesas de campaña que hizo Trump a sus seguidores.

Conclusiones

Después de haber aplicado una política de corte neoliberal casi 35 años en lo general, y de haberse puesto en operación el TLCAN hace más de 24 años, en lo particular, debemos reconocer que desgraciadamente la economía de nuestro país depende en un 30% de la dinámica del TLCAN y del mercado con los E.U.A. en más de un 80%; la situación a futuro no es nada halagadora, sobre todo si tomamos en cuenta las grandes dificultades que el gobierno de Trump ha mantenido para renegociar el TLCAN 2.0.

Durante más de dos décadas México captó cuantiosos capitales en calidad de I.E.D., proveniente de Asia, Europa, Canadá y sobre todo de los E.U.A., orientada principalmente a desarrollar y consolidar un sector automotriz altamente productivo y competitivo, además de convertirse en motor de exportaciones, ingresos y empleo.

Entre los principales factores que atrajeron el interés de grandes firmas automotrices de clase mundial, destaca la cercanía de México con los E.U.A., la infraestructura disponible, los acuerdos y tratados comerciales que tiene nuestro país con casi 60 países del mundo, los bajos impuestos, la mano de obra especializada y abundante; pero sobre todo los bajos salarios que prevalecen en todo el sector manufacturero en general, y en la industria automotriz en lo particular.

Adicionalmente la firma de los “contratos de protección” que realizan las empresas automotrices con la CTM, para mantener salarios muy bajos entre la mano de obra especializada, nos hace concluir, sin lugar a dudas, que los bajos salarios se han convertido en la principal ventaja competitiva para atraer nuevas inversiones, situación que ha convertido a nuestro territorio en un país maquilador, sin tecnología propia, poco valor agregado, desfasado de las cadenas industriales de valor.

El costo de mantener al salario como una ventaja competitiva ha provocado una mayor pauperización de la clase trabajadora por los bajos ingresos en promedio, situación que ha impulsado el crecimiento del subempleo y de la economía informal, además de reducir el mercado interno y fomentar, indirectamente, la migración de un mayor número de mexicanos hacia los E.U.A. en búsqueda de empleo o de ingresos que garanticen el sustento de la familia.

Resulta urgente e inaplazable elevar los ingresos y percepciones de la clase trabajadora, que conlleve a una mejoría en su capacidad de compra de bienes y servicios básicos, y por efecto multiplicador, se traduzcan en mayores ventas, consumo, inversión, empleo y de ingresos para el grueso de la población que actualmente subsiste con ingresos precarios.

REFERENCIAS

AMIA-INEGI. 2016. *“Estadísticas a propósito de la Industria Automotriz”*. México.

Asuad Sanén Normand E., 2014. *“Pensamiento económico y espacio”*, Revista UNAM, Volumen 1, México.

Carbajal M, et. al. 2014. Revista Economía Actual. Año 7, Núm. 3. Julio-Septiembre. México.

Castells Manuel. 1999. *“La era de la información”*, México, Ed. Siglo XXI, Tomo III,

Dabat Alejandro y Alejandro Toledo. 1999. *“Internacionalización y crisis en México”*, México. Ed. CRIM,

Delgadillo Macías Javier. 1993. *“El desarrollo regional de México ante los nuevos bloques económicos”*, México. Ed. UNAM.

Delgadillo Macías Javier y Felipe Torres Torres. 1990. *“30 años de investigación económica regional en México. El pensamiento y la obra del geógrafo Ángel Bassols Batalla”*, México. Ed. UNAM.

El Financiero, varias fechas.

Hirsch, Werner (1977). *Análisis de Economía Urbana* Instituto de Estudios de Administración Local, España.

INEGI-BIE. Banco de Información Económica. <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/> Consultado del 1 al 27 de junio de 2018

Juárez Huberto. 1994. *“Organización y localización en la industria automotriz”*, Revista Ciudades, enero-marzo de 1994, N° 21, México, p. 24

Lezama José Luis. 1998. *“Teoría social, espacio y ciudad”*, México, Ed. El Colegio de México.

Presidencia de la República, 2017 5° Informe de Gobierno, (Anexo)

Vicencio Arturo. 2007. *“La industria automotriz en México”*. México. U. Iberoamericana.

Secretaría de Economía <http://www.economia.gob.mx/> Consultado: Consultado el 28 de junio de 2017.